

Stellenbeschreibung

ESKAPE Identifikationstechnik AG

Julius-Probst-Straße 1

D-66459 Kirkel-Limbach

Vertriebsinnendienst (Senior)

- (Senior) Inside Sales

Dokumentenversion: **2.0**

Erstellungsdatum: **27.04.2017**

Erstellung des Dokumentes: **Manuel Cazacu**



Inhaltsverzeichnis

1.	Stellenziel	2
2.	Aufgaben	2
3.	Arbeitshilfsmittel.....	2
4.	Zusammenarbeit und Schnittstellen.....	2
5.	Weiterentwicklungsmöglichkeiten.....	3
6.	Mitarbeiterverantwortung	3
7.	Kompetenzen	3
8.	Stellvertretung.....	3

1. Stellenziel

Der Vertriebsinnendienst ist verantwortlich für die telefonische Neukundenakquise und die Betreuung bestehender Kunden. Der Vertriebsinnendienst der ESKAPE ist technisch orientiert und berät seine dezidierten Kunden lösungsorientiert und nachhaltig im Rahmen des vorgegebenen Produktportfolios telefonisch. Der Vertriebsinnendienst realisiert typische Auftragsgrößen und ist ein Motor für den Vertrieb in Bezug auf Neukundenakquisition.

2. Aufgaben

- Neukundenakquise am Telefon
- Telefonische Kundenbetreuung
- Angebotserstellung
- Nachfassen eigener offener Angebote
- Dokumentation der Akquisen zur Beurteilung der Weiterbearbeitung durch: Key Account Manager, Vertriebsaußendienst, Vertriebsinnendienst oder Marketing
- Wöchentliches Vertriebsreporting
- Vertragsprüfung / Vertragsabschluss
- Zusammenarbeit mit dem Vertriebsaußendienst
- Mentoring neuer Mitarbeiter

3. Arbeitshilfsmittel

- PC mit Datenbank-, Textverarbeitungs- und Präsentationssoftware, Tastatur, Maus, Bildschirm
- Drucker
- Internetzugang

4. Zusammenarbeit und Schnittstellen

Zusammenarbeit:

- Vertriebsunterstützung
- Einkauf und Angebotsbearbeitung
- Leitung Vertrieb
- Vertriebsaußendienst
- Key Account Management

Schnittstellen:

- Kaufmännische Verwaltung
- Technik

5. Weiterentwicklungsmöglichkeiten

Vertriebsinnendienst (Senior)

6. Mitarbeiterverantwortung

keine

7. Kompetenzen

- Abgeschlossene Ausbildung im technischen oder kaufmännischen Bereich
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit und überzeugendes Auftreten am Telefon
- Freude am Telefonieren
- Englisch mindestens auf Niveau B1 (Gemeinsamer Europäischer Referenzrahmen)
- Branchenspezifische Berufserfahrung
- Verbindlichkeit
- Belastbarkeit
- Verhandlungsgeschick
- Abschlusssicherheit
- Organisationstalent
- Zuverlässigkeit
- unternehmerisches Denken
- Flexibilität
- Gute Kenntnisse in MS-Office

8. Stellvertretung

Die Stellvertretung erfolgt innerhalb des Vertriebsinnendienstes.